



«Преимущество на рынке имеет тот, у кого в деловом мире высокая репутация»

Со вторым выпуском своих корпоративных облигаций выходит на рынок компания «Нижнекамскнефтехим». Начальника управления собственностью, фондовым рынком и инвестициями компании Игоря Ларионова редакция попросила рассказать о накопленном опыте проведения публичного заимствования, о его использовании, состоянии и о перспективах рынка корпоративных облигаций в России.

Игорь Викторович, как Вы оцениваете финансово-экономические итоги деятельности компании в 2001 г. и каковы Ваши ожидания на 2002 г.?

Сейчас у меня предварительные данные, которые к моменту завершения отчетности будут скорректированы. Товарной продукции произведено на 17,781 млрд. рублей и реализовано на 17,597 млрд. рублей в действующих ценах 2001 г. Полученная балансовая прибыль, ориентировочно, составит 2,500 млрд. рублей. Численность персонала увеличилась на 200 человек, составив 18 744 человека. Ее рост связан с реализацией новых инвестиционных проектов, с созданием новых производств.

Что касается принятых к исполнению планов на 2002 г., то мы ожидаем получить следующие результаты. По объему товарной продукции в реальных ценах в 2002 г. ожидается запланированный рост выпуска на 6% и увеличение ее реализации на 2%. Сохранится численность работающего персонала, несмотря на ввод новых объектов за счет перераспределения рабочих.

Говоря о перспективах развития компании в 2002 г. и присутствии на товарных и инвестиционных рынках, отмечу, что в отличие от крупнейших зарубежных конкурентов на рынках нефтехимической продукции, мы не останавливаем производство, имеем гарантированный сбыт всего запланированного объема продукции, сохраняем численность персонала и получаем прибыль на уровне прошлого года.

Каковы стоимость и основные направления инвестиционной программы Нижнекамскнефтехима, источники ее финансирования? Как окупаются основные инвестиционные проекты?

На протяжении последних пяти лет Нижнекамскнефтехим последовательно наращивает объем вложений в инвестиционные проекты. В первую очередь они нацелены на модернизацию действующих производств. Хотя предприятие относительно молодо (около 20 лет), тем не менее, мы ежегодно обновляем технологии и вкладываем до 1 млрд. рублей в капитальный ремонт действующего оборудования.

Второе направление — новые инвестиционные проекты. Только в прошлом году на освоение производства новых видов продукции мы направили около 50 млн. долл. Это новый вид галобутилкаучука, который мы будем делать первыми в России — хотя доля нашего присутствия на мировом рынке бутилкаучука составляет 10%. Это и производство новых видов полистирола. Мы крупнейшие производители стирола в России, наша доля составляет более 65% рынка. Реализуется проект по производству ударопрочного полистирола и полистирола общего назначения. Увеличиваем производство полиуретановых систем — по ним строим новые технологические цепочки и суперсовременные склады хранения. Есть и более мелкие проекты, к примеру, производство метилтретбутилового эфира (МТБЭ), который используется для повышения октанового числа автобензина. Срок окупаемости проекта МТБЭ 1,5 года. По проекту полистирола — 3,5 года. Эти сроки мы считаем приемлемыми в наших условиях. Благодаря реализации этих проектов, мы выйдем на качественно новый уровень производства мономеров и полимеров.

Также мы реализуем серьезный проект по модернизации этиленового комплекса. Он крупнейший в России и один из самых крупных в Европе. За последние три года в модернизацию этого комплекса мы вложили около 40 млн. долл. для повышения эффективности работы действующих печей пиролиза этилена. Сейчас заканчиваем работы по базовому проектированию модернизации этилена, увеличению мощности печей на 50% и доведению производства до 600 тыс. т в год. Проект очень перспективен, поскольку этилен является базовым сырьем для производства всех полимеров, используемых как в быту, так и в промышленности (полиэтилена, полиэфиров, полистирола, полиуретанов, полипропилена, альфа-олефинов). Имея преимущество по базовому сырью (этилену) и увеличив присутствие на этом рынке, мы улучшим позиции по всем производным продуктам.

И, конечно же, необходимо сказать о реализации программ по управлению персоналом и по управленческому учету. Они позволяют вести четкий контроль деятельности всех подразделений компании, отслеживать затраты, объем реализации продукции, подготовки и принятия эффективных управленческих решений.

В чем Вы видите преимущества использования корпоративных облигаций как источника финансирования инвестиционной программы?

Нижекамские нефтехим выходят на уровень публичных заимствований для развития собственных инвестиционных проектов. Преимущество использования облигаций мы видим в том, что здесь на наши инвестиционные проекты начинает работать и наше имя, и деловая репутация. Наши проекты финансируются многими банками, но этим мы не ограничиваемся. Рано или поздно любое эффективно работающее предприятие прибегает к такой форме заимствований, как облигации, считая их одним из перспективных способов развития своего бизнеса. У нас уже есть удачный опыт в этом плане. Первый выпуск, который мы сделали в ноябре 2001 г. на 300 млн. рублей, был пробным и прошел успешно. Второй выпуск (его размеры — 1,500 млрд. рублей) пойдет на модернизацию наших производств, о чем я уже говорил. Преимущество на рынке имеет тот, у кого в деловом мире высокая репутация. Убежден — у нас это преимущество есть.

Каковы параметры нового облигационного займа?

Сейчас мы готовим заем рублевых облигаций на 1,5 млрд. рублей сроком на три года. Номинальная стоимость облигаций — 1000 рублей. Будут предусмотрены ежегодные оферты, т.е. возможность досрочного погашения наших облигаций. Купон будет полугодовой — каждые полгода будет выплачиваться доход по облигациям. Параметры процентной ставки мы определим ближе к размещению, ориентируясь на рыночную стоимость.

Насколько необходим эмитенту вторичный ликвидный рынок? Что конкретно он дает эмитенту?

Первое и самое главное — это возможность делать независимые заимствования. Не делать ставку на одного, двух или трех кредиторов, а использовать возможности

различных участников финансового рынка: банков, инвестиционных компаний, частных инвесторов и т.д. Исследовав посткризисный рынок, вот уже три мы года готовимся именно к этой работе. Естественно, надо привлечь инвесторов. Повышая прозрачность компании, мы рассказываем о нашей деятельности, показываем нашу отчетность на встречах, презентациях, конференциях.

Ликвидный вторичный рынок нужно формировать именно сейчас. Самые дешевые, самые эффективные деньги — на фондовых рынках. Нам давно пора учиться этой новой для современной России «науке» — кампаниям публичного заимствования, проводимым посредством различных финансовых инструментов, в том числе облигаций.

Что Вы собираетесь предпринять для формирования ликвидного вторичного рынка?

Мы предполагаем развиваться в разных направлениях. А сейчас наша задача — как можно полнее представить рынку свою компанию. Будем публиковать нашу финансовую отчетность, проводить традиционные встречи с инвесторами совместно с банком «Зенит», публичные выступления и рекламные акции.

Быть в числе первых в любом деле всегда нелегко. Фондовый рынок России находится в процессе становления. Его потенциальные возможности реализуются еще не в полном объеме. Компании, которые выходят на этот рынок первыми, получают некоторые преимущества — они способны делать более эффективные заимствования. К ним относится и наша компания, и мы намерены сохранить лидирующие позиции в отрасли, в России и достойное место на мировом рынке.

Спасибо, Игорь Викторович, за интервью. Желаем Вашей компании успешного бизнеса.!



**Подписка
на журналы**
Индикатор
Информационно-аналитический журнал
**ФИНАНСОВОЕ
СОДРУЖЕСТВО**

Для оформления подписки необходимо выслать свои реквизиты и почтовый адрес по факсу (095) 745-56-50 или электронной почте:
"Индикатор" — indikator@micex.com
"Финансовое содружество" — sodrugestvo@micex.com

Подписные индексы по каталогу ЗАО "Агентство подписки и розницы" следующие:
Индикатор — 26302
Финансовое содружество — 42967